

证券代码：603088

证券简称：宁波精达

宁波精达成形装备股份有限公司

2025 年 9 月投资者关系活动记录表

编号：2025-003

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	财通证券、甬兴证券、中银证券、华泰证券、盘耀资产，上海证券报
时间	2025 年 9 月 12 日-26 日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书蒋良波、证券事务代表胡珂楠
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、向投资者观看了公司宣传片和现场走访参观，并介绍公司上半年经营情况及未来发展情况；</p> <p>1) 宁波精达主营专业从事换热器装备和精密压力机装备，微通道装备等研发、生产和销售，下游广泛应用于空调暖通和冷冻冷链、汽车热管理系统，汽车、家电、五金，电机，电子等行业；</p> <p>2) 公司上半年 5 月份完成无锡微研并购，是公司既定资本战略的重要举措之一，将借助现有相关换热装备等产品及市场地位进一步向精密模具和相关零部件产业延伸，实现向定制化成形技术及装备综合服务商转型的战略规划。同时，并购重组、购买资产是大股东通商集团旗下上市公司市值管理的重要方式。</p> <p>3 月份公司合资成立德国精达肖拉公司，德国肖拉（Schoeler）</p>

公司是一家历史悠久的德国专业换热器微通道设备制造商，专注于热交换器生产设备及系统的研发与制造，铜及铝质热交换器生产线，包括制管机、滚翅片机、装配焊接设备等。

二、公司与调研人员相关问题交流

问 1：公司整体的产品战略怎么样？

公司主要做高端装备制造。换热这块从原有的暖通空调、汽车热管理，新拓展有冷冻冷藏、液冷数据中心等装备业务。压力机主要以电机定转子、电池结构件和电池壳体等金属成形高端精密压力机装备为主。

问 2：数据中心散热中，公司装备生产的产品在哪几方面有应用？下游换热装备业绩情况如何？

答：目前公司的装备可生产数据中心散热换热产品，如换热器、反应器，冷凝器，冷凝塔的翅片、机柜换热板，管件通道及微通道技术相关应用产品等，覆盖机房外，机房内，机柜服务器等多个应用领域。下游资本化开支积极，公司换热装备业务订单表现积极。

问 3：微通道装备相关的合作客户有吗？

答：公司这块领域与三花，银轮，美的，双良、佳力图等保持长期合作，其他国内外客户在积极走访拓展中。

问 4：微通道这块公司目前国内有竞争对手吗？

答：公司微通道装备整合了包括英国飞马逊、德国肖拉等先进技术，在装备领域具有明显的技术装备优势和先发卡位优势。

问 5：公司有机器人领域布局吗？

机器人领域市场空间巨大，公司正在走访相关产业链，关注成形技术在机器人零部件的效率提升，开发成形专机装备，利用微通道技术在机器人领域的应用。

问 6：公司装备原先有周期性，收购无锡微研之后，继续拓展模具业务，还是打算拓展下游业务？

无锡微研主要是生产高精密模具设计制造，技术工艺较为复杂

	<p>先进，尤其在暖通换热领域具有较高的市场地位，下游业务的拓展模具装备是基础优势，具体需要视商业拓展情况而定。装备周期性可以拓展不同装备产品去平滑周期。</p> <p>问 7：收购无锡微研之后，销售、管理上如何协同？</p> <p>母公司生产精密压机机床，无锡微研生产模具，双方产品相互协同，有相似的共同下游客户，可一起协同销售。另外无锡微研北美等海外业务较强，可协同加快公司出海战略。收购并表之后，微研也派了模具研发人员来公司任职协同产品研发，二季度开始后双方正积极推动研发，销售，管理协同。</p> <p>问 8：公司今年上半年毛利率波动大的原因？</p> <p>公司所处的装备行业营收不是线性的，验收的波动性比较大，另外去年同期海外高毛利率业务占比较多，多方面因素导致今年上半年毛利率波动。不过二季度已经开始环比好转了。装备产品非标定制为主，毛利率相对较高，海外高，国内低，季度有结构影响差异。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2025 年 9 月 29 日